

特集

職域従業員の
資産形成をサポートする企業年金等を踏まえた
ニーズ喚起&相談対応

関心の高まっている「老後資金」が取引拡大・深耕のきっかけに	8
職域での資産形成サポートに欠かせない企業年金・財形等の基礎知識Q&A	10
セミナーの開催許可を得るため実践したい経営者への声かけ	16
こんなセミナーを開催して職域従業員の資産形成ニーズを喚起しよう	19
こんな工夫で職域セミナーから個別相談につなげよう	26
マンガ 職域従業員の状況に合わせた個別相談の進め方	29

新春インタビュー

飛驒信用組合

黒木正人 理事長
「三方良し」の理念で動く
これからの地域金融機関

.....50

取材企画

営業店トップマネジメント

百十四銀行 姫路支店 小西昌伸支店長36

短期集中連載

アプローチの精度を高める CRMの活用ノウハウ

【第2回】個人顧客の開拓・深耕につながるデータの活用方法66

連載

キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる!
法人融資の効果的なススメ方
創業間もない企業から
融資の相談があったが
どのように支援すればいいの? 40

お客様・業者の信頼をつかむ!
住宅ローンプラスワン対応
一般団信への加入が難しい
お客様から相談を受けたら
何を確認する? 42

顧客本位を実現する
投資信託の提案・アドバイス
元本保証型ファンドを
案内する際の注意点は? 44

業績アップに欠かせない
チームの団結力向上講座(融資増強編)
渉外課と融資課の協調 46

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード
7.3万人超
世界の銀行の人員削減計画数3

金融界最新インフォ(業界動向編)
日本銀行のレポートでも明記された
地方銀行の経営改革の必要性4

ファイナンシャルボイス
統廃合を安易に選ばずに
効率的な店舗展開で
収益力の向上を図るべきだ 34

業種別に見る 商流の動向把握!
プラスチック容器製造業(後編) 48

業務カイゼンにつながる!
営業店の「生産性向上」ゼミナール
繁忙日における提案と事務の両立 82

これだけ理解しよう!
日経新聞マーケット記事の読み方
高金利国への投資にあたり
注意すべきことは何? 84

1日号連載

中小企業の社長に伝えたい!
これだけやるべき企業運営(店舗編)
売上対策を値上げに頼っている店舗 58

取引深耕につながる
高齢者あるあるへの対応法
家計・資産管理を一手に担う
預金名義人が入院した 61

営業成果が変わる!
ワンランク上の「企業情報」活用術
企業情報データベースの活用法⑥ 64

金融機関の未来が変わる!
資産形成層との取引推進ノウハウ
30代独身のキャリアウーマンに
どうアプローチするか 70

経験者が語る「事業承継」ここをサポート!
後継者が個人保証をなかなか
引き継がない場合の対応とは 72

部下・後輩の成長に差がつく
できるマネージャーの心得
新年を迎えるときの心得 74

改正相続法なるほどセミナー
配偶者居住権の創設① 76

印象がガラッと変わる!
電話対応のお作法
共感的理解の効果を高める
話の聞き方を押さえよう 78

マンガ

正射必中!
ソリューション提案奮闘記
後継者が他社に勤めている先の
親族内承継支援(前編) 86

